

УДК 330.14.01

**КОНКУРЕНЦИЯ, КРЕДИТ И КАПИТАЛИЗАЦИЯ
КАК КЛЮЧЕВЫЕ МАХОВИКИ КРИЗИСА
ЛЮБОЙ ЭКОНОМИКИ**

Е.А. Алатарцева

ООО «БЭСТРА Бизнес Эксперт»,
Томский политехнический университет
E-mail: alartartsevaea@bestracg.ru

Алатарцева Елена Александровна, директор ООО «БЭСТРА Бизнес Эксперт», аспирант кафедры экономики Института социально-гуманитарных технологий ТПУ.

E-mail: alartartsevaea@bestracg.ru
Область научных интересов: преподавание бизнес-дисциплин, теоретические и практические исследования в сфере экономики, финансов, стратегического, проектного и антикризисного управления.

Вопросы, рассмотренные в данной статье, в настоящее время приобрели чрезвычайную актуальность в силу того, что реальные результаты развития экономик (хозяйств) как на макроуровне, так и на микроуровнях опровергают существенный ряд декларируемых экономических аксиом. Цель настоящей работы: выявить очевидные противоречия и пороки, содержащиеся в постулируемых аксиомах развития экономик, таких как конкуренция, кредит и капитализация, которые и являются ключевыми драйверами развития кризисных процессов. Методы исследования: сравнительный анализ и синтез теоретических фундаментальных эконо-

номических источников и посылок, практических исследований и личного опыта различных российских и зарубежных ученых и бизнесменов-практиков, результатов, наблюдений и выводов, вытекающих из персонального практического опыта автора и его собственных теоретических исследований и измышлений. Результаты: в работе достаточно убедительно продемонстрирован кризисный целевой характер таких экономических механизмов, как конкуренция, кредит и капитализация, которые изначально аксиоматично декларируются как ключевые драйверы развития экономик.

Ключевые слова:

Конкуренция, кредит, капитализация, кризис, парадигмы, управление, экономическая деятельность, потребительский спрос.

В восточной культуре самым сильным пожеланием своим недругам считается «Жить тебе в эпоху перемен». И действительно, ранее неизменный стабильный период социального времени, характеризующийся процессами смены поколений технологий и жизненных навыков, охватывал несколько периодов биологического времени – процессов смены поколений людей. Иными словами, скорость изменения технико-технологических, социально-экономических и информационно-коммуникативных процессов на протяжении жизни одного поколения стремилась к нулю, т. е., оставаясь практически неизменной на протяжении веков, охватывала несколько, порой сотни, поколений людей. Поэтому любые перемены, рушившие привычные представления и привычный образ жизни, воспринимались как угрозы.

За последние три века ситуация изменилась кардинально: единица периода социального времени (можно было бы назвать его социально-технологическим временем) стала постепенно сравниваться с единицей биологического времени, а потом и опережать ее. Во второй половине XX века период социально-технологического времени стал сжиматься стремительно – на протяжении жизни только одного поколения произошли и продолжают происходить постоянные изменения в социально-технологическом укладе и научном мировоззрении людей. Теперь мы постоянно живем в эпоху перемен. Переменные величины превратились в константы. Такие времена принято называть кризисами.

Есть утверждение, что все кризисы – кризисы потери управления. Важно понять, почему происходит потеря управления, кто теряет это управление, какие фундаментальные предпосылки способствовали развертыванию кризиса и о каком типе кризиса мы говорим – объективно обусловленном или субъективно обусловленным, управляемом или неуправляемом, обратимом или необратимом, кризисе производства или потребления и т. д.

Представляется, что сформулированные в первой половине XX века основные стимулы развития экономики (вне зависимости от того, о каких типах государственного устройства и социально-экономических формациях идет речь) – обеспечение занятости, стимулирование потребительского спроса, обеспечение условий для формирования платежеспособного спроса, акцент на развитии кредитного финансирования, придание независимости и инвариантности финансовым инструментам, сделкам, формирование финансовых рынков и придание им статуса независимых от производственно-экономических секторов, введение единой мировой валюты и придание этой валюте функции всеобщего платежного и стоимостного стандарта (эталона), отмена золотого стандарта и золотого паритета – породили факторы, которые приводят к перманентным блуждающим кризисам. Управление экономическими процессами с позиций кейнсианской экономической теории [5], постулирующей вмешательство государства в экономику для обеспечения занятости населения с целью обеспечения платежеспособного спроса и стимулирования потребительского спроса, с одной стороны, и бурное восстановление экономик отдельных государств и мировой экономики в силу стремительного информационного и технико-технологического развития после Второй Мировой войны, с другой стороны, стимулировали развитие таких мощных двигателей экономики, как конкуренция, кредиты и капитализация. Именно эти факторы-двигатели рассматриваются в качестве ключевых кризисообразующих факторов. Однако надо понимать, что эти факторы не являются самостийными, они всего лишь инструменты, с помощью которых реализуется базовая цель любой экономики, будь то экономика предприятия или же государства, – получение прибыли. Очевидно, что произошла явная подмена объективной сущностной цели экономической деятельности, которая осуществляется посредством предпринимательской деятельности или, иными словами, посредством ведения бизнеса. Так есть ли разница между экономической деятельностью и предпринимательской деятельностью?

Экономический словарь определяет экономическую деятельность как «совокупность действий на разных уровнях хозяйствования, в результате которых люди удовлетворяют свои потребности посредством производства и обмена материальными благами и услугами. Деятельность становится экономической тогда, когда она ставит целью либо имеет следствием производство и обмен товарами или услугами, признаваемыми в качестве или полезных, или редких» [10]. Википедия (со ссылками на авторитетные источники) дает следующее определение экономики: «Экономика (от др.-греч. οἶκος – дом, хозяйство и νόμος – правило, закон, буквально «правила ведения хозяйства») – хозяйственная деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления. Главная функция экономики состоит в том, чтобы постоянно создавать такие блага, которые необходимы для жизнедеятельности людей и без которых общество не сможет развиваться. Экономика помогает удовлетворить потребности человека в мире ограниченных ресурсов» [4].

Практически все экономические и юридические источники дают следующее определение предпринимательской деятельности и бизнеса: «предпринимательство, предпринимательская деятельность – экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг [7]; бизнес (англ. *business* – «дело», «предприятие») – деятельность, направленная на получение прибыли; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды» [8].

Из данных выше определений очевидна подмена целевой функции экономической деятельности, осуществляемой в форме предпринимательства (ведения бизнеса), с целью удовлетворения общественно необходимых и индивидуально необходимых потребностей общества и отдельных людей или их групп на получение прибыли. Если цель экономической деятельности – удовлетворение потребностей, то прибыль в данном случае выступает как результат этой деятельности и как показатель оценки ее эффективности [9]. В данном случае высокий уровень удовлетворения потребностей при высокой норме прибыли будет демонстрировать высокий уровень самой деятельности, которая осуществляется таким качественным образом, что позволяет и удовлетворять потребности, и получать прибыль. Если же цель экономической деятельности – получение прибыли, то качественная задача – удовлетворение потребностей – уходит на задний план, потому как прибыль можно получить и иным путем. Как видится, именно эта подмена и породила такие факторы финансово-экономического влияния и воздействия, неиз-

бежно приводящие к локальным и глобальным кризисам разной силы и продолжительности, как конкуренция, кредиты и капитализация. Это происходит в силу придания этим факторам статуса фундаментальных, неоспоримых аксиом управления.

Одна из таких аксиом – миф о стимулирующей оздоравливающей роли конкуренции в развитии экономики. Постулируется, что конкуренция как общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе реализации их индивидуальных экономических интересов выполняет следующие балансирующие функции:

- выявляет и устанавливает рыночную стоимость товара;
- сводит конкретный труд к общественно-необходимому;
- содействует выравниванию индивидуальных стоимостей и прибыли в зависимости от производительности труда и эффективности управления производством [1, 9].

Однако уже из этих постулатов вытекает противоречие между декларируемой сутью конкуренции как столкновения хозяйствующих субъектов за удовлетворение своих индивидуальных экономических интересов и функциональным назначением конкуренции как здорового балансирующего режима. Функция, которая якобы должна выполнять конкуренция, явно конфликтует с содержательным назначением данного механизма. И история развития экономики с широким применением данного механизма явно продемонстрировала это противоречие: конкуренция – это борьба, даже война, за экономическую нишу с применением всех самых грязных методов этой войны, включая подкупы, агентирование, вбросы ложной информации, промышленный, информационный и персональный шпионаж, бенчмаркинг и т. д. (по мнению автора, в идеальной модели здоровых социально-экономических отношений конкуренция как здоровый механизм регулирования этих отношений будет функционировать именно в качестве балансирующего режима. Однако тогда нужно устранить внутреннее противоречие между назначением и функциями этого механизма, а это возможно только тогда, когда цель экономической деятельности, декларируемая всеми ее субъектами, будет отвечать ее реальной сути – удовлетворению потребностей).

История также показала, что постоянное стимулирование потребительского спроса не приводит к его корреляционному росту, поскольку потребительский спрос имеет свой предел и в определенный момент он стабилизируется, мигрирует по продуктовым и сервисным отраслям, сегментам, нишам, линейкам, а затем начинает снижаться; с другой стороны, фокус на неограниченный и неконтролируемый финансово-экономический рост, обеспечиваемый кредитными средствами, приводит к спиральному наращиванию долговой нагрузки, которая в определенный момент становится фактором, вымывающим финансовые ресурсы предприятий, отраслей, национальных экономик и приводящим к кризису, дефолту и банкротству.

Другой такой аксиомой является миф о чудодейственной стимулирующей роли кредита в развитии экономики. Рассмотрим этот миф на примере микроэкономики бизнеса. Бомбой, теперь уже не замедленного действия, в фундаменте управления бизнесом является финансовая аксиома о стоимости денег, которая настойчиво навязывается всем слушателям финансовых дисциплин в вузах и бизнес-школах. Аксиома эта звучит очень просто: «собственные деньги стоят дороже заемных». И далее, как правило, следует пояснение, что на развитие и функционирование бизнеса предпочтительнее использовать заемные средства, а свои кровные направлять в альтернативные инвестиции, которые дают большую отдачу на вложенный капитал (именно поэтому они и стоят дороже). Не будем рассуждать здесь про «альтернативные инвестиции», это тема требует отдельной разработки. Смоделируем следующую ситуацию: представьте, что владелец бизнеса не вкладывает в бизнес свои собственные средства, а на развитие бизнеса привлекает кредиты банков. Свои же деньги предпочитает инвестировать в более доходные направления. Что из этого следует:

1. Что он не верит в доходность собственного бизнеса и, соответственно, не ждет от него отдачи. Если бизнес будет приносить удовлетворяющий его доход, он будет убежден в том, что это произошло исключительно благодаря его менеджерскому таланту и экономическому гению; если же не будет – не велика потеря, он же ничего не теряет, потому что его деньги инвестированы в ДОХОДНЫЕ источники, а то, что бизнес не приносит дохода, так это из-за кризиса...

2. Что фокус его личного внимания сосредоточен на вложениях его собственных средств; чем больше вложенная сумма, тем больше внимания он уделяет именно тому направлению, в ко-

торое вложены его личные деньги. И чем более диверсифицирован его портфель инвестиций, тем больше его внимания уделяется изучению, анализу, систематизации, управлению, перераспределению ресурсов и т. д. по тем направлениям, которые приносят (или не приносят) доход на вложенные им средства. А бизнес, владельцем которого он является, но в который не вкладывает свои личные средства, ведет себя как брошенное дитя, сирота при живом родителе.

3. Что ответственность за вложенные личные средства он чувствует сполна, поскольку вообще это – средства его семьи и залог ее благополучия. А ответственности за бизнес, который работает на заемные средства, он берет на себя ровно столько, сколько полагается по закону, да и законную ответственность старается максимально снизить. Безусловно, как честный бизнесмен (или бизнесвумен, значения не имеет), он изначально настроен на то, чтобы вовремя и сполна платить по кредитам и своевременно расплачиваться со своими кредиторами... Но жизнь распоряжается по-своему: бизнес не приносит достаточного дохода, кредиторская задолженность наращивается, а дальше – все по закону: суды, банкротство, реструктуризация и т. д.

4. Что его бизнесом управляют наемные менеджеры, пусть и самые опытные, которые в его бизнесе реализуют свои стратегические цели и формируют свою систему ценностей, ориентируясь на свое понимание того, куда идти, зачем идти и на какие результаты следует нацеливаться. А его стратегические цели и его видение того, как должен развиваться бизнес, менеджеры вежливо выслушивают и после очередного обсуждения забывают.

Итогом будет полная потеря управляемости бизнесом, потому что бизнес находится в кризисе – т. е. в измененном состоянии, не в том, в котором владелец ожидал его видеть в данный момент времени, а в совершенно ином, неожиданном для него.

Здесь влияние кредитного мифа рассмотрено на примере отдельного бизнеса, однако логика рассуждения позволяет распространить ее и на макроуровень.

Еще одна аксиома – миф о том, что единственным оценочным показателем финансово-экономической устойчивости, надежности и успешности предприятия и динамики его перспективного развития является рыночная капитализация. Общепринятые подходы к определению данного понятия дают следующее определение капитализации: это «стоимость компании, определяемая рыночной ценой ее выпущенных и находящихся в обращении обыкновенных акций» [2]. То есть рыночная капитализация зависит от двух параметров: количества выпущенных акций и стоимости одной акции. И здесь возникают два вопроса. Во-первых, каким же образом определяется стоимость акции? И, во-вторых, как определять капитализацию тех компаний, акции которых не обращаются на фондовом рынке?

Всем известно, что стоимость акции при первичном размещении определяется экспериментально-расчетным путем исходя из массы допущений и веры в то, что компания будет развиваться в желаемом направлении. С этой целью формируется целый пакет корпоративных документов, начиная от формулирования миссии, ценностей, видения, стратегии, кодексов корпоративной этики и социальной ответственности и заканчивая инвестиционными моделями в различных вариантах и организационными правилами и структурами. То есть фактически дается оценка будущему состоянию компании, которое определяется базовым состоянием и тем желаемым состоянием, которое фиксируется в различных документах. А затем акции идут на рынок, где их стоимость определяется массой факторов, начиная от состояния мировой экономики, экономики государства, экономики отрасли, экономики конкурентов, дивидендной политики, различных информационных и технико-технологических тенденций и т. д. и заканчивая слухами и изменениями в персоналиях [2, 3]. На реальные механизмы и методы управления и процессов принятия решений, структуру активов и пассивов, динамику и тренды продаж и клиентов, себестоимости, маржинальной прибыли, общей прибыли, нормы прибыли и иных существенных показателей, характеризующих реальную динамику экономики компании, мало кто обращает внимание. Цель – заработать здесь и сейчас. А потом, совершенно неожиданно, так же как приходит зима в Сибири, мы узнаем, что компании, акции которой еще вчера были на вершине фондовых графиков, находятся в глубоком кризисе или вообще в предбанкротном состоянии (кризис 2008 года и череда банкротств крупных компаний в период кризиса, таких как Bear Stearns, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Goldman Sachs, Morgan Stanley и др., а также таких компаний, как Enron, Parmalat, Arthur Anderson и др., в период, предшествовавший этому кризису, яркое тому подтверждение). О том, что происходит с компаниями, акции которых не об-

рашаются на рынке, или компаниями, которые вообще не имеют акционерной формы, но являются вполне крупными для экономики муниципалитета, региона, государства, мы узнаем из объявлений о банкротствах и ликвидациих...

Все вышесказанное демонстрирует, что необходимо, очевидно, пересмотреть некоторые финансово-экономические и управленческие аксиомы и постулаты.

Вот что говорит по этому поводу Джон П. Коттер в своей книге «Впереди перемен»: «...Задачи, с которыми приходится сталкиваться сейчас, совсем не те, что четыре десятилетия назад. Всех живущих в эпоху глобализированной экономики ждут как новые опасности, так и новые перспективы. Фирмы вынуждены кардинально совершенствовать деятельность не только из-за конкуренции и ради прибыли, но и просто ради выживания...» [6]. Но мне более импонирует позиция Томаса Верасто, заместителя генерального директора ОАО «Северсталь» по стратегии и корпоративному развитию, который в интервью РБК daily сказал: «...Вполне возможно, что нынешняя ситуация, которую некоторые называют кризисом, это даже не кризис, а просто новое состояние..., новая реальность, в которой нам всем придется жить и работать постоянно...». И снова мудрый и наблюдательный Джон П. Коттер в книге «Впереди перемен» в отношении перспектив отметил, что «...острота проблемы изменений, стоящей перед многими (то есть абсолютно перед всеми) фирмами, могла бы существенно уменьшиться, если бы наметилась тенденция к стабилизации бизнеса. Однако заслуживающие доверия факты свидетельствуют о том, что в ближайшие десятилетия следует ожидать нарастания нестабильности в бизнесе, амплитуда колебаний будет увеличиваться и факторы, вынуждающие фирмы перестраиваться, только усилятся. Если прогноз оправдается, то единственно разумным решением станет накопление знаний о том, как можно успешно провести назревшие преобразования, и максимальное распространение этих знаний...» [6].

А, как всем известно, знание – это сила, как бы банально это ни звучало. И кризис – это вовсе не кризис, а всего лишь «поворотный пункт, решение, выбор, суждение», как следует из буквального толкования греческого слова *crisis*, или же «поворотная точка к лучшему или к худшему», «момент, требующий принятия решения» или «критический период», «ситуация, достигшая решающей фазы» (словарь Вебстера).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Naidar, J.I. Impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth // Journal of the Japanese and International Economies, Elsevier, 2012. – V. 26(3), September. – PP. 285–307.
2. Абрамов А.Е. Рыночная капитализация – понятие, показатели и сферы их применения // Акционерное общество. – 2003. – № 3(4), май. – С. 51–55.
3. Алексеев Д.А. Механизмы капитализации компаний // Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011. – 150 с.
4. Википедия. Электронная энциклопедия. – URL: <http://www.wikipedia.org>.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. проф. Н.Н. Любимова / Под ред. д.э.н., проф. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
6. Коттер Джон П. Впереди перемен / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 256 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
8. Словарь иностранных слов. – 18-е изд. – М.: Русский язык, 1989. – С. 80.
9. Экономическая теория / Сост.: Николаева Л.А., Черная И.П. – URL: <http://www.bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya/37.htm>.
10. Электронный экономический словарь. – URL: <http://www.abc.informbureau.com>.

Поступила 13.02.2014 г.